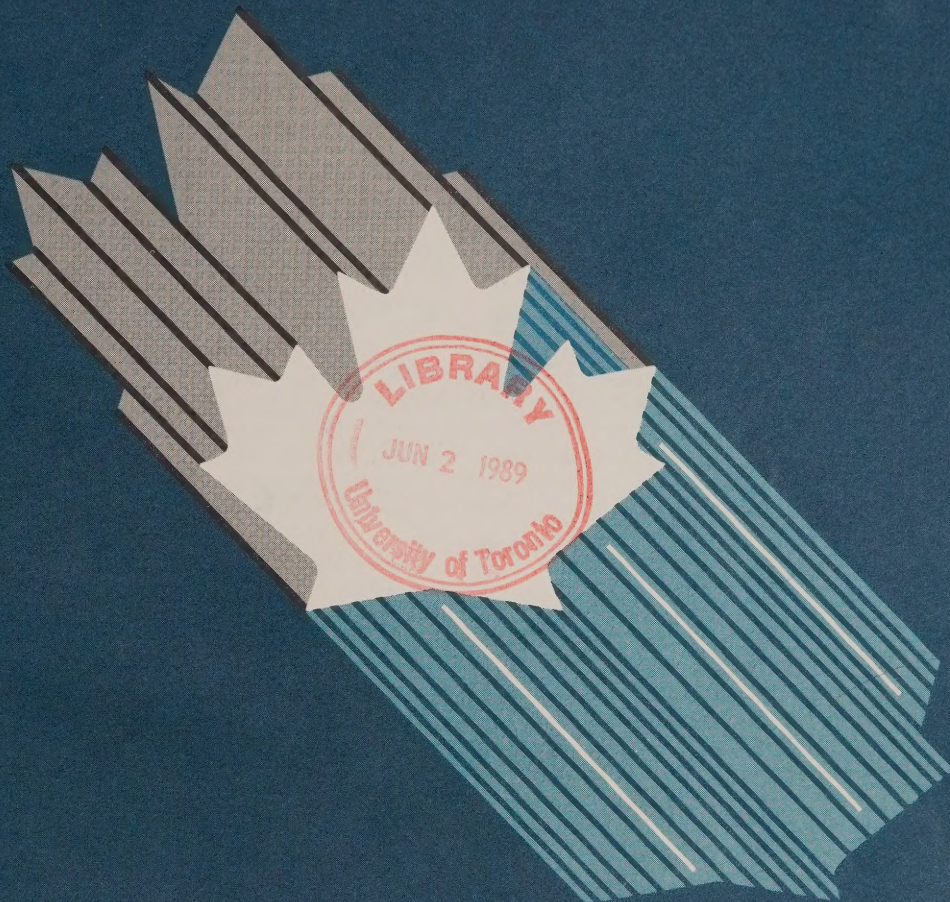


CAI
IST 1
- 1988
SGI

I N D U S T R Y P R O F I L E

3 1761 11764615 8



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Space

Canada

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 495-4782

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

*For additional copies of this
profile contact:*

*Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and
Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5*

Tel: (613) 995-5771



INDUSTRY PROFILE SPACE

CH1
IST1
-1988
561

1988

FOREWORD

.....

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

Minister

1. Structure and Performance

Structure

The Canadian space industry is small by comparison with the space industries of other developed nations as well as other industries generally. Its 1987 employment was estimated at 3700. It generated sales of approximately \$400 million, some 70 percent of which was exported. Imports take the form of sub-assemblies and components used in domestic production and, while figures are not available, the import content of total sales is estimated to be about 30 percent. Revenues and employment are more or less evenly distributed between Ontario (39 percent) and Quebec (41 percent), with the remainder in British Columbia and Saskatchewan. There is significant concentration of activity in the Montréal and Toronto areas.

There are about 50 firms involved in space-related work in Canada but most industry sales are accounted for by approximately six firms. Spar Aerospace Limited is the largest and accounts for about one-half of total sales and employment. Other firms are relatively small, with sales between \$20 million and \$30 million.

Most of the companies in the industry are Canadian-owned. Ownership is generally closely held, with the principal shareholders often also occupying key executive positions. Foreign ownership is limited mainly to subsidiary plants of large, mostly American, integrated electronics and aerospace companies, which manufacture specialty space-related products (mostly components) along with other products developed by their parents. These companies do not have world mandates for specific space products and their space-related revenues are usually small in relation to total revenues.

Spar is the only Canadian company in this industry capable of assuming the role of a prime contractor and manufacturing complete systems. All others have a narrow product range and tend to concentrate on specialty products.

Space products and services cover a wide spectrum and can be categorized into four broad sub-sectors.

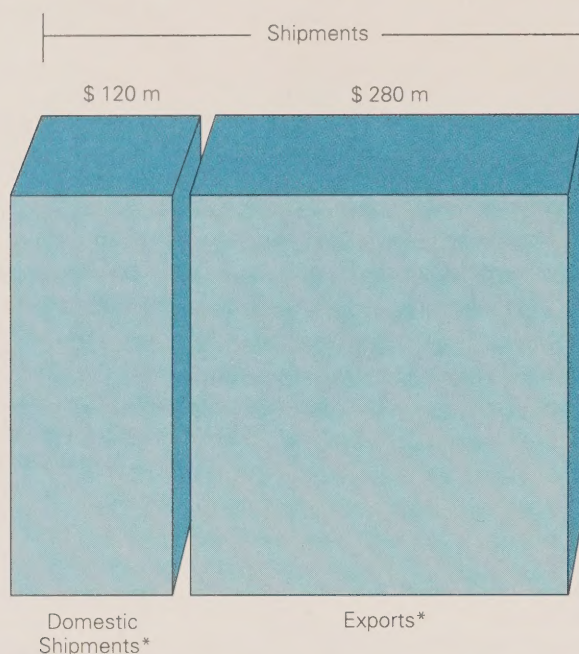
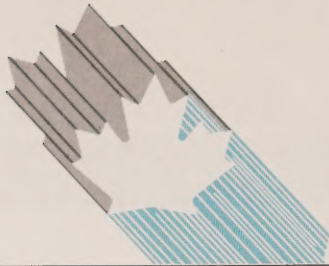
Communications satellite systems and sub-systems include satellite buses (spacecraft platforms) and payloads, antennas and transponders for space use, as well as antennas and reception and transmission equipment for ground use.

Remote sensing satellite systems and sub-systems include satellite buses and space-borne sensors for space use and antennas, and data and image processing equipment for ground use.

Robotics and space tele-operators include Canadarm-type remote manipulators (man-in-the-loop) and automatic "intelligent" dexterous manipulators.

Launch systems make up the fourth sub-sector.

Generally speaking, Canadian companies are active in communications and remote-sensing satellite systems and, to a limited extent, in space robotics.



**Exports and Domestic Shipments
1987**

* ISTC estimate

In the communications satellite sub-sector, the Canadian space industry primarily designs, develops and manufactures systems and sub-systems. This includes systems engineering and consulting services; manufacturing space-segment payloads, (antennas, transponders, signal processors); and the production of transmitting and receiving earth stations and antennas. The only significant part of a satellite not built in Canada is the satellite "bus" or platform.

In the remote sensing sub-sector, a few companies are highly regarded as developers and manufacturers of space-borne sensors as well as in the reception, processing and analysis of remotely sensed data.

In space robotics, Spar designs and develops tele-operators (Canadarm-type manipulators) and the next generation of automatic dexterous manipulators that is required in the international space station program.

Canada does not have a capability for launching satellites, although Bristol Aerospace Limited has developed small sounding rockets for scientific experiments.

Performance

The use of space for communications and surveillance is a national strategic consideration. High costs, high risks and the long period of time for economic returns have been deterrents to private-sector investment. As a result, governments generally play a strong role in the development of a domestic space industry through policy and financial support — either directly through R&D grants, or indirectly by providing a national market.

Government spending on space technology research and space product procurement for non-military uses has been increasing. Estimated 1987 annual civilian space expenditures are: the United States, \$9 billion; France and Japan, more than \$1 billion each; the Federal Republic of Germany (F.R.G.), \$480 million; Italy, \$365 million; India, \$325 million; the United Kingdom, \$220 million; and Canada, \$170 million. Expenditures for defence space procurement, while not available, are believed to be considerably greater than civilian expenditures, particularly in the United States. They are seen as indirect subsidies for many manufacturers involved in civilian commercial as well as defence markets.

The U.S. space industry is by far the world's largest, followed by those in France, Japan, the United Kingdom, the F.R.G., Italy and Canada. Competition among these nations is intense and increasing. Market access is a problem and non-tariff barriers (NTBs) can override the criteria of price, quality and delivery in the evaluation of bids.

Faced with a large land mass, a barren north and widely dispersed communities in remote areas, the Canadian government decided, in the 1960s, to use space technology to serve this country's unique requirements. This decision determined the Canadian industry's early, heavy orientation towards communications satellites.

Although small, the Canadian space industry is growing. Sales and employment over the last few years have grown steadily at more than 10 percent annually. Since the mid-1970s, significant government expenditures for contract R&D and procurement of systems have made a large contribution to the strength of the industry.

Most of the industry was founded on the demand created by government requirements for R&D and technology demonstration projects. This support encouraged entrepreneurial researchers and scientists to participate in government projects and establish small R&D-intensive firms. Growth was significantly aided by the procurement of the Anik series of domestic communications satellites by Telesat Canada, which owns and operates Canada's domestic satellite communications network. Telesat Canada is owned equally by the federal government and domestic telephone companies.

The government has maintained an ongoing relationship with the industry. An example of this is the encouragement and support it has given Spar Aerospace to help this company develop a prime-contractor capability for communications satellite systems. Spar's involvement in satellite production programs began with the Alouette in 1962, and continues in more than 50 private and government contracts, the most recent being the Anik-E contract with Telesat. As a result, not only has this Canadian company become a world-class satellite manufacturer, but many other smaller Canadian companies have established technological reputations as suppliers of satellite components and sub-systems.

In the early 1970s, as technology evolved, the government decided to assist Canadian companies in R&D relating to earth observation for resource management. This decision led to the development of highly specialized and regarded Canadian capabilities in remote sensing for the reception, processing and analysis of remotely sensed data. For example, MacDonald Dettwiler and Associates Ltd. (MDA) of Richmond, British Columbia, designed and installed many Landsat and meteorological satellite ground stations in several foreign countries, as well as processing systems for nearly every

Landsat ground station in the world. Remote sensing received another boost with the approval, by the federal government, of the Radarsat program, a Canadian earth observation radar satellite program. The implementation of this program depends on the confirmation of participation by the provinces and the Canadian private sector, as well as a cost-free launch by the National Aeronautics and Space Administration (NASA) in the United States.

Given the periodic nature of government procurements and the limited size of the Canadian market, domestic sales have tended to be quite volatile, so that the industry has had to look to exports for survival.

Major markets and end users for space products and services are such developed nations as the United States, Canada, Japan and Europe; select markets include China, India, Indonesia and Brazil; and international and regional communications satellite system owners and operators such as Intelsat, Inmarsat and Arabsat.

The following table summarizes the products or services in the commercial, government procurement and military space markets. It indicates the principal customers in each market and identifies the areas in which Canadian companies have expertise.

Type of Market	Product or Service	Principal Customer	Canadian Expertise
Commercial	Communications satellite systems	Private companies, mostly American; Intelsat, Telesat	yes
	Remote sensing satellite systems	National Oceanographic and Atmospheric Administration (NOAA)	no
	Launch services	Private companies	no
Government Procurement	Communications satellite systems	Brazil, India, Indonesia, European Space Agency (ESA)	yes
	Remote sensing satellite systems	Canada, India, ESA, Japan	yes
	Space robotics	National Aeronautics and Space Administration (NASA), ESA, Japan	yes
	Launch services	Various governments	no
Military	Communications satellite systems)	Armed forces in the United States, Europe, Soviet Union, People's Republic of China	limited
	Remote sensing satellite systems)		no
	Launch services)		no
	Launch services)		no



Access to the markets of developed countries is difficult, particularly in Europe and Japan, as NTBs tend to favour domestic industries. Canadian exports have therefore been largely limited to the huge U.S. market and the market for communications and remote sensing satellite systems in developing countries.

The industry has been successful in its export drive. Exports have grown from about \$10 million in 1977 (17 percent of sales) to an estimated \$280 million in 1987 (70 percent of sales). In some specific sub-systems, Canadian companies enjoy a significant market share. For example, about 70 percent of all RF (radio frequency) multiplexing sub-systems (signal-processing devices) used in communication satellites in the free world are built by Com Dev Limited; MacDonald Dettwiler and Associates Ltd. (MDA) is a world leader in reception, processing and analysis of remotely sensed data; Spar has built all the remote manipulators for the U.S. space shuttle; and the majority of SARSAT (search and rescue satellite) receiving stations are supplied by Canadian Astronautics Limited (CAL). In fact, Canada is one of the few countries in the community of space nations whose space industry revenues are greater than its own government expenditures on space.

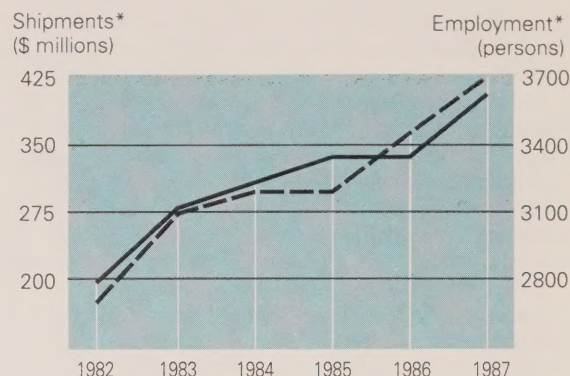
2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The Canadian space industry produces high-quality products in market niches. It is well managed and adequately financed. Proximity to the U.S. market and space industry is an advantage that allows Canadian companies to meet requirements quickly and keep abreast of technological developments.

Key factors that determine the ability of Canadian space firms to compete depend on the market being targeted. General requirements for success in different markets are as follows:

- Price, quality and performance are all important in the space segment of the communications satellite sub-sector; in its ground segment, price alone is becoming the key determinant as technology is more or less standard.
- Developing country markets for communications and remote-sensing satellite systems require a competitive price and a package of other factors, including some (or all) of the following: low-interest financing for the buyer; export lines of credit, such as those made available by the Canadian Export Development Corporation (EDC) to certain countries; technology transfer; and countertrade.
- Government procurement in developed countries has the usual requirements of price, quality and performance. In addition, it requires domestic subcontracting, offsets and regional considerations.



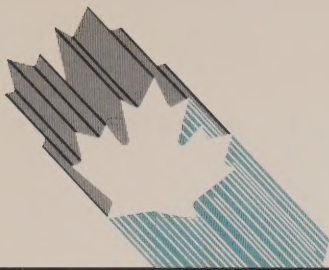
Shipments —————
Employment - - - - -

Total Shipments and Employment

* ISTC estimate

Canadian companies are generally known to produce high-quality and technically advanced products. However, lack of scale production and relatively high labour costs put them at a price disadvantage. This situation has forced many Canadian companies to specialize in market niches where they can compete on quality and performance alone. It is also apparent that government is essential in helping companies in the developing-country markets, where aid and concessional financing, training, countertrade, etc., may be important competitive considerations.

Space companies in the United States, Europe and Japan have large domestic markets which allow a secure base and permit economies of scale. Canadian companies, on the other hand, generally do not have opportunities for volume production because the domestic market is small and access to other markets limited. Their unit production costs are higher than those of competitors in the United States, Europe and Japan, which can spread their fixed costs, especially those for R&D (which in Canada range between 10 and 15 percent of sales), over larger production volumes. Consequently, Canadian companies are forced to look to export markets and compete on the basis of better technology. However, they are still at a disadvantage in markets for high-volume products, where cost largely determines success.



Trade-related Factors

Tariff rates on trade in space products between Canada and the United States are low (between five and 10 percent) and do not pose a serious impediment to trade. Data for Japan and the European Community (E.C.) are not available. However, Canadian exporters face a variety of NTBs and other restrictive practices that, in many cases, effectively exclude them from foreign markets. For example, the use of restrictive classification rules (related to security considerations) and the extremely complex military procedures in the United States have effectively restricted access by Canadian companies to the U.S. military market.

Domestic procurement in Japan is expected to be provided by Japanese companies as both government and industry are protectionist. Japanese companies have been known to bid unrealistic deliveries and specifications to drive out competition. With government backing, Japanese companies are aggressive in the use of countertrade and low-cost financing to secure contracts in developing countries.

Demand for space products in Europe is largely created by governments and met by European companies, many of them government owned. Some countries have policies that severely limit access by non-domestic companies. For example, Canadian participation in European Space Agency (ESA) programs is limited because Canada is not a full member of ESA. Work sharing will depend on how much money Canada puts into ESA. The use of *crédit mixte* and countertrade in developing country markets is also common, particularly by French companies.

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), tariffs on trade in space products between Canada and the United States will be phased out over a five- to 10-year period. However, U.S. military security procedures are expected to remain in place, so that Canadian firms will probably continue to be largely shut out of the U.S. military market.

Technological Factors

The strength of the Canadian space industry lies in its sophisticated high-technology capability as a supplier of components and sub-systems for communications satellites, with some specialized capabilities in remote sensing and space telerobotics. This expertise is very company-specific.

For example, Spar Aerospace has been the prime contractor for the Anik-D and Brazilsat communications satellites and, more recently, has won the contract for the Anik-E. Com Dev is a major supplier of satellite multiplexers, while Canadian Astronautics Limited (CAL) has built the local user terminals for SARSAT-COSPAS satellites. Finally, MDA has established a world-class reputation for the reception and image processing of remotely sensed data.

Canada is currently seen as the leader in tele-operator technology. The outstanding success of the "Canadarm" in the U.S. space shuttle program and Canadian participation in the U.S. space station program are notable examples of Canadian superiority in the field of tele-operator technology.

The technological capability of Canadian space firms is the result of significant government expenditures on contract R&D and demonstration projects. Access to U.S. technology developed under military programs or classified as strategic to U.S. interests is usually difficult. However, privately developed technology is usually available commercially.

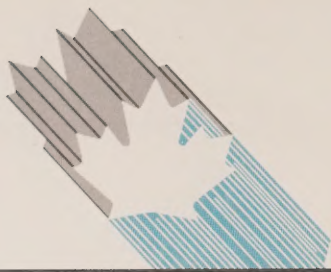
The Canadian government views space as a key strategic industry and continues to be strongly committed to the development of the Canadian space industry. It has supported the industry through contract R&D and procurement of technology demonstration projects. Government expenditures on non-military projects, worth about \$150 million annually over the last five years, have focused on communications and remote-sensing technology development, on space science research, and co-operative arrangements with the ESA and the National Aeronautics and Space Administration (NASA). The Canadian government operates and maintains world-class national test and research facilities, such as the David Florida Laboratory, which is available to Canadian companies on a cost-recovery basis.

In addition to the specific policies and measures described previously, Canadian space companies continue to benefit from funding under several federal assistance programs (the Defence Industry Productivity Program and the Industrial Research Assistance Program).

3. Evolving Environment

The use of space technology and products by governments and private users is increasing. A growing number of countries have dedicated space programs and are developing indigenous capabilities, while markets for some space products or services are reaching levels high enough to support commercial ventures.

The overall trend towards commercialization is broadly based. Satellites are getting bigger, more powerful and longer-lasting, allowing the use of smaller and cheaper earth terminals. As a result, the market for earth terminals to control private business communications networks will likely be strong over the short term. As well, the processing and sale of remotely sensed data available from French, American, Indian, Canadian and Japanese satellites for meteorological, geological, crop and geodetic uses will probably become commercially viable by the mid-1990s.



With the establishment of the permanently staffed U.S. space station in the mid-1990s, material processing in space (such as the manufacture of gallium arsenide crystals) may become commercially attractive in the late 1990s. Governments are generally supportive of this trend. Increasing co-operation between industry and governments in the transfer of technology, as well as the dismantling of government monopolies in space systems, are allowing industries to enter commercial markets for certain space products and services.

Because of the Canadian industry's dependence on export markets, the trend towards commercialization is a welcome development. The Canadian government recognizes the importance of the Canadian industry and is supporting its quest for commercial opportunities and export markets. Government initiatives, such as the sharing of R&D costs with Canadian space companies, help develop the Canadian subcontractor and supplier base and encourage companies to undertake activities in robotics, artificial intelligence and electro-optics. The role of the Canadian government as a purchaser of systems and facilitator in international markets in the space industry has produced results in the past and will continue to be crucial in the future.

The prospects for the Canadian industry are good, particularly in communications satellite systems and sensors and processing equipment for remote sensing satellites.

Canadian companies are also exploring new market opportunities based on the non-space application of technologies originally developed for space. For example, the Canadarm technology is being applied to develop robots for hazardous terrestrial environments, while expertise in sophisticated space hardware is being used to develop airborne electronic defence equipment.

Although markets are generally beginning to open up, access remains a problem, particularly to Europe and Japan. A significant role remains for government as facilitator. Inter-governmental links, joint ventures or consortia are necessary to improve market access and to share costs, risks and technology. Co-operation agreements were signed by the Canadian government with Japan, India, the ESA and NASA. Canada participates jointly with the United States in some defence programs, which allow Canadian companies opportunities for joint R&D and, eventually, manufacturing. Nonetheless, in the foreseeable future the bulk of Canadian exports will be destined for the U.S. commercial market and the space markets of some developing countries.

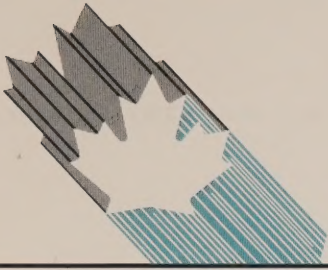
The big U.S. market remains vital to many Canadian companies. Some are actively seeking collaborative arrangements with U.S. companies to facilitate access. Even in Canada, Canadian companies have formed consortia to bid on major procurements which are too big for them to handle alone. Developing countries offer limited but accessible markets, although more than price and superior technology are needed to win contracts.

The role of government becomes crucial to success in these markets by providing marketing support and export financing through the EDC. Also of importance are technology and infrastructure development assistance to the client country, through the Canadian International Development Agency (CIDA), and the willingness of companies to enter into countertrade and technology-transfer arrangements.

4. Competitiveness Assessment

The United States continues to be the world's biggest commercial and military market for space products. It offers Canadian companies opportunities — either through co-operation with U.S. firms and subcontracts to U.S. prime contractors, or the establishment of an independent manufacturing presence in the United States. Recognizing its importance, some Canadian companies have already set up subsidiaries in the United States and formed joint-venture arrangements with American firms.

Canadian companies continue to be strong in high-technology, low-volume products. It is unlikely Canadian companies can compete in high-volume, low-cost products because these markets are relatively easy to enter. High-volume producers in Japan and the United States, which subcontract part of the manufacturing to low-cost countries, can quickly establish large-scale production and drive out competition on the basis of cost. Canadian companies are, therefore, most likely to compete successfully in market niches for high-technology systems and sub-systems, in which performance is of prime importance.



Canadian space companies, such as Spar, Com Dev, MDA, CAL and Intera Technologies Ltd., have succeeded in serving various such foreign market niches. As well, Spar has demonstrated an ability to provide total communications satellite systems both at home and abroad.

The FTA will reinforce the position of Canadian companies. Firms that have carved a niche for themselves on the basis of performance should benefit from easier and expanded access to the U.S. civilian market.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Aerospace, Defence and Industrial Benefits
Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Space
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-3166



PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: NOT AVAILABLE

	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Establishments	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	50
Employment ^e	2 700	3 100	3 200	3 200	3 450	3 700
Shipments (\$ millions) ^e	196	277	314	340	340	400

TRADE STATISTICS

	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Exports (\$ millions) ^e	122	180	220	240	240	280
Domestic shipments (\$ millions) ^e	74	97	94	100	100	120
Exports as % of shipments ^e	62	65	70	71	71	70

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments — % of total	—	20	60	— 20 —	
Employment — % of total	—	40	40	— 20 —	
Shipments — % of total	—	41	39	— 20 —	

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Firms
Spar Aerospace Limited	Canadian	Montréal, Quebec Toronto, Ontario
MacDonald Dettwiler and Associates Ltd.	Canadian	Vancouver, British Columbia
Com Dev Limited	Canadian	Cambridge, Ontario
Canadian Astronautics Limited	Canadian	Ottawa, Ontario
SED Systems Inc.	Canadian	Saskatoon, Saskatchewan
Intera Technologies Ltd.	Canadian	Calgary, Alberta

^e ISTC estimate
N/A Not available

Note: Estimates have been obtained through company annual reports, Aerospace Industries Association of Canada (AIAC) statistics and ISTC industry consultations.

PRINCIPALES STATISTIQUES*

Etablissements	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Emplois ^e	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	3 450	3 700
Expéditions **/e	196	277	314	340	340	400

STATISTIQUES COMMERCIALES

Exportations **/e	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Expéditions intérieures **/e	74	97	94	100	100	120
Exportations (en % des expéditions) ^e	62	65	70	71	71	70

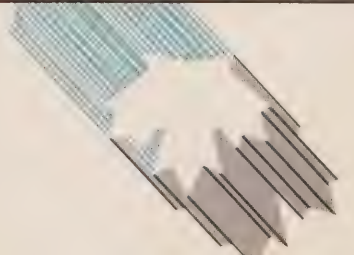
REPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

Etablissements (en %)	—	20	60	20	—
Emplois (en %)	—	40	40	40	—
Expéditions (en %)	—	41	39	20	—

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Spar Aérospatiale Ltée	canadienne	Montréal (Québec)
MacDonald Dettwiler and Associates Ltd.	canadienne	Vancouver (C.-B.)
Com Dev Limited	canadienne	Cambridge (Ontario)
Canadian Astronautics Limited	canadienne	Ottawa (Ontario)
SED Systems Inc.	canadienne	Saskatoon (Saskatchewan)
Intera Technologies Ltd.	canadienne	Calgary (Alberta)

^e Estimations d'ISTC.
* Les données de Statistique Canada n'étant pas disponibles, ces statistiques ont été compliées par ISTC à la suite de consultations avec l'Association des industries aérospatiales du Canada (AIAc) et du dépouillement des rapports annuels des entreprises de ce secteur.
** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.



Pour percevoir sur ces marchés, les entreprises canadiennes ont donc besoin de l'appui de l'État sous la forme d'une aide à la commercialisation et d'un financement des exportations accordé par la S.E.E. Elles doivent aussi fournir au pays client une aide pour le développement de la technologie et de l'infrastructure par l'intermédiaire de l'Agence canadienne de développement international, et être prêtes à conclure des accords de commerce de contrepartie et de transfert de la technologie.

4. Évaluation de la compétitivité

Les États-Unis sont le principal marché civil et militaire au monde pour les produits spatiaux. Les entreprises canadiennes peuvent y exploiter des débouchés en collaborant avec des sociétés américaines, en obtenant des travaux en sous-traitance des entrepreneurs généraux américains ou en y ouvrant des usines. Conscientes de l'importance du marché américain, certaines sociétés canadiennes ont déjà installé des filiales aux États-Unis outre les entreprises en participation créées avec des sociétés américaines.

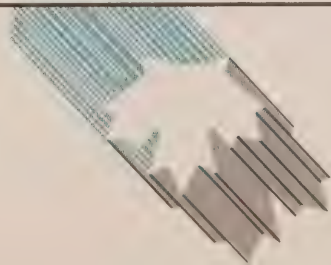
Les entreprises spatiales canadiennes demeurent très compétitives dans le domaine des produits de haute technologie fabriqués en petits lots. Il est peu probable qu'elles le deviennent pour les produits peu coûteux fabriqués en grandes quantités, car ces marchés sont faciles à pénétrer et les fabricants japonais et américains — dont le volume de production est élevé — confient certains travaux en sous-traitance à des entreprises de pays disposant de main-d'œuvre bon marché, ce qui leur permet d'éliminer toute concurrence sur le plan des coûts. Par conséquent, les entreprises canadiennes seront compétitives surtout dans certains créneaux où le rendement prime, soit les systèmes et les sous-systèmes de pointe.

Les entreprises canadiennes comme Spar, Com Dev, MDA, CAL et Intera Technologies Ltd. ont réussi à conquérir de tels créneaux à l'étranger. De plus, les systèmes complets pour satellites de télécommunications, tant au pays qu'à l'étranger. L'Accord de libre-échange devrait consolider la position des entreprises canadiennes, en particulier les entreprises bien établies dans certains créneaux en raison de leurs réalisations. Ces dernières devraient bénéficier de cet accès plus ouvert au marché civil américain.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Aérospatiale, défense
et retombées industrielles
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Industrie spatiale
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3166



Étant donné la dépendance de l'industrie canadienne envers les marchés d'exportation, il faut se réjouir de cette tendance à la commercialisation. Le gouvernement canadien reconnaît l'importance de l'industrie spatiale et l'aide à trouver des débouchés ainsi que des marchés d'exportation. Grâce à des initiatives comme le partage des coûts de la R-D avec diverses entreprises spatiales canadiennes, il favorise le marché de la sous-traitance et des fournisseurs canadiens et incite les entreprises à mener des activités dans des domaines comme la robotique, l'intelligence artificielle et l'électro-optique. En lui achetant des systèmes et en l'aidant à trouver des débouchés à l'étranger, le gouvernement fédéral a joué et continuera de jouer un rôle clé pour cette industrie.

Les perspectives d'avenir de l'industrie spatiale canadienne sont bonnes, surtout dans les domaines des systèmes pour satellites de télécommunications et du matériel de téledétection.

En outre, les entreprises canadiennes étudient actuellement les nouveaux débouchés créés par l'utilisation sur Terre de techniques conçues pour l'exploration spatiale. Ainsi, la technologie du Canadarm est appliquée à la mise au point de robots utilisés en milieu terrestre dangereux, alors que le savoir-faire acquis dans le domaine du matériel informatique spatial de pointe est appliqué à la fabrication de matériel électronique pour la défense aérienne.

Même s'ils commencent à s'ouvrir, les marchés étrangers — particulièrement ceux de l'Europe de l'Ouest et du Japon — restent difficiles d'accès; aussi le gouvernement pourrait-il ici intervenir de façon utile. La collaboration intergouvernementale, les consortiums et les entreprises en participation demeurent nécessaires à l'élargissement des marchés ainsi qu'au partage des coûts, des risques et de la technologie. Le gouvernement canadien a signé des ententes de coopération avec le Japon, l'Inde, l'ASE et la NASA. Le Canada et les États-Unis ont lancé des programmes de défense qui permettent aux entreprises canadiennes de participer à des projets de R-D ainsi qu'à des activités de fabrication. Dans un proche avenir, la majeure partie des exportations canadiennes ira sur les marchés commerciaux américains et sur les marchés spatiaux de certains pays en voie d'industrialisation. L'immense marché américain demeure primordial pour beaucoup d'entreprises canadiennes. Pour y avoir accès, certaines d'entre elles cherchent à passer des ententes de collaboration avec des sociétés américaines. Même au Canada, des sociétés canadiennes ont formé des consortiums afin de soumissionner pour de grands projets qu'elles ne pourraient entreprendre seules. Quant aux marchés limités mais accessibles des pays en voie d'industrialisation, il faut plus qu'un bon prix et une technologie supérieure pour y obtenir des contrats.

Le gouvernement canadien considère l'industrie spatiale comme un secteur stratégique et demeure résolu à en favoriser l'essor au moyen de contrats de R-D et de l'achat de projets de démonstration de la technologie. Depuis 5 ans, il consacre environ 150 millions de dollars par an à des projets civils touchant les télécommunications et la téledétection, la recherche en sciences de l'espace et la conclusion d'ententes de coopération avec l'ASE et la NASA. De plus, le gouvernement exploite des installations de recherche et d'essai de calibre international, tel le laboratoire David Florida, qu'il met à la disposition des entreprises canadiennes selon une formule de recouvrement des coûts.

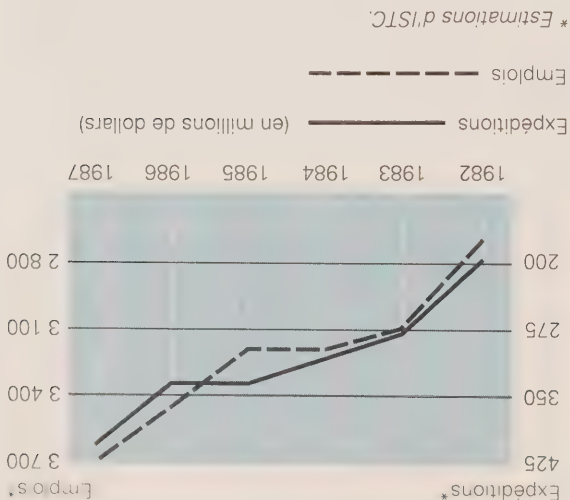
En plus de bénéficier de la politique et des mesures décrites précédemment, l'industrie spatiale canadienne a accès à divers programmes d'aide financière, dont le Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense et le Programme d'aide à la recherche industrielle.

3. Évolution de l'environnement

Le secteur public aussi bien que le secteur privé ont de plus en plus recours aux produits et aux services de l'industrie spatiale. Un nombre croissant de pays ont lancé des programmes spatiaux et se dotent de leur propre capacité dans ce domaine, tandis que les marchés de certains produits ou services sont suffisants pour justifier des initiatives commerciales.

La tendance à la commercialisation est généralisée. Les satellites sont de plus en plus grands et gagnent en puissance et en durabilité; de ce fait, les stations terrestres sont plus petites et coûtent moins cher à installer. Par conséquent, le marché des stations terrestres servant à l'exploitation de réseaux privés de télécommunications sera probablement vigoureux à court terme. En outre, d'ici le milieu des années 90, le traitement et la vente de données de téledétection recueillies par les satellites français, américains, indiens, canadiens et japonais à des fins météorologiques, géologiques, agricoles ou géodésiques, pourraient devenir rentables.

Avec l'entrée en service, vers 1995, de la station spatiale américaine habitée, la fabrication dans l'espace de produits comme les cristaux d'arséniure de gallium pourrait devenir rentable avant l'an 2000. Les gouvernements appuient généralement les projets menés dans ce domaine. Grâce à la collaboration accrue entre l'industrie et les gouvernements, ainsi qu'à la disparition des monopoles d'État dans le domaine des systèmes spatiaux, des marchés lucratifs s'ouvriront à certains produits et services spatiaux.



* Estimations d'ISTC.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les tarifs touchant les produits spatiaux seront éliminés d'ici 5 à 10 ans. Cependant, les règlements de la défense américaine en matière de sécurité devraient rester en vigueur, de sorte que ce marché demeurera probablement fermé, ou presque, aux entreprises canadiennes.

Facteurs technologiques

L'industrie spatiale canadienne tire sa force de ses compétences techniques en matière de fabrication de composants et de sous-systèmes pour les satellites de télécommunications ainsi que de ses compétences en télédétection et en robotique spatiale. Chaque entreprise a sa spécialité. Ainsi, la société Spar, entrepreneur général des satellites de télécommunications Anik-D et BRAZILSAT, a récemment obtenu le contrat d'Anik-E. Com Dev est un important fournisseur de dispositifs de multiplexage pour satellites, tandis que CAL a construit les terminaux d'usagers pour les satellites SIRSAT-COSPAS. Quant à MDA, elle a acquis une renommée mondiale dans le domaine de la réception et du traitement des données obtenues par télédétection.

Le Canada est actuellement considéré comme le chef de file dans le domaine des télémanipulateurs. Le succès remarquable du Canadarm, élément crucial du programme de la navette spatiale, ainsi que la participation du Canada au projet américain de station spatiale témoignent du savoir-faire canadien dans ce domaine.

La compétence technique des entreprises canadiennes résulte des investissements considérables du gouvernement dans la R-D et des projets de démonstration de la technologie. L'accès à la technologie américaine mise au point dans le cadre de programmes de défense ou considérés comme stratégiques est plutôt limité. Cependant, les techniques de pointe élaborées dans le secteur privé sont habituellement disponibles sur le marché.

Facteurs liés au commerce

Aux États-Unis, en Europe de l'Ouest et au Japon, les entreprises spatiales ont accès à un vaste marché intérieur qui leur procure une assise solide et permet des économies d'échelle. Au Canada, par contre, elles ne peuvent généralement pas produire en grandes quantités à cause de la faible envergure du marché intérieur et de la difficulté d'accès aux autres marchés. Les coûts unitaires de fabrication sont donc plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, en Europe de l'Ouest et au Japon où les frais fixes — surtout pour la R-D — sont amortis par un plus gros volume de production; ainsi, au Canada, le coût de la R-D représente de 10 à 15 p. 100 du chiffre d'affaires. Par conséquent, les entreprises canadiennes doivent chercher à exporter et à offrir une meilleure technologie. Elles demeurent toutefois désavantagées sur les marchés des produits fabriqués en grandes quantités où le succès dépend largement du coût.

Entre le Canada et les États-Unis, les tarifs touchant les produits spatiaux sont peu élevés, variant de 5 à 10 p. 100, et n'entravent donc guère le commerce. Il n'existe pas de données disponibles sur les tarifs douaniers imposés par le Japon et la CEE. Les exportateurs canadiens doivent toutefois faire face à de nombreuses barrières non douanières qui ont souvent pour effet de leur fermer les marchés étrangers. Ainsi, aux États-Unis, les règlements et le système de classification liés à la sécurité de même que l'extrême complexité du processus d'appel d'offres utilisé par la défense limitent l'accès des entreprises canadiennes au marché militaire.

Au Japon, où le gouvernement et l'industrie sont très protectionnistes, les contrats sont habituellement accordés à des entreprises japonaises. Il est aussi connu que les sociétés japonaises proposent des dates de livraison et des spécifications imbattables pour éliminer la concurrence. Avec l'appui du gouvernement japonais, elles ont souvent recours au commerce de contrepartie et au financement de faveur pour obtenir des contrats dans les pays en voie d'industrialisation.

En Europe de l'Ouest, la demande — qui provient surtout des gouvernements — est satisfaite par les entreprises européennes, dont beaucoup sont des sociétés d'État. Certains pays ont une politique qui limite considérablement l'accès des entreprises étrangères à leur marché. Ainsi, le Canada ne peut participer pleinement aux programmes de l'Agence spatiale européenne (ASE) parce qu'il n'est pas membre à part entière de cet organisme; sa part des contrats dépend des sommes qu'il accorde à l'ASE. Par ailleurs, beaucoup d'entreprises — surtout françaises — ont recours, sur les marchés des pays en voie d'industrialisation, au crédit mixte et au commerce de contrepartie.

Marché	Produit ou service	Clients	Compétence canadienne
Secteur privé	systèmes pour satellites de télécommunications	entreprises privées surtout américaines, INTELSAT, Télésat	oui
	systèmes pour satellites de télédétection	National Oceanographic and Atmospheric Administration (NOAA)	non
	services de lancement	entreprises privées	non
	systèmes pour satellites de télécommunications	Bésil, Inde, Indonésie, Agence spatiale européenne (ASE)	oui
	systèmes pour satellites de télédétection	Canada, Inde, ASE, Japon	oui
	robotique spatiale	National Aeronautics and Space Administration (NASA), ASE, Japon	oui
Secteur public	services de lancement	divers gouvernements	non
	systèmes pour satellites de télécommunications	Forces armées : États-Unis, Europe de l'Ouest, URSS, République populaire chinoise	limitée
	systèmes pour satellites de télécommunications		non
	services de lancement		non
Défense	systèmes pour satellites de télédétection		
	services de lancement		

- Dans le domaine des satellites de télécommunications, le prix, la qualité et le rendement sont tous essentiels pour les satellites et leur composantes, tandis que pour le matériel au sol, où la technologie est plus ou moins standard, le prix est en voie de devenir le principal facteur.
- Dans le domaine des systèmes pour satellites de télécommunications et de télédétection, sur les marchés des pays en voie d'industrialisation, l'entreprise doit garantir l'une ou plusieurs des conditions suivantes : le financement de l'achat à faible taux d'intérêt, une marge de crédit à l'exportation, telle celle offerte à certains pays par la Société canadienne pour l'expansion des exportations (SCE), le transfert de la technologie, le commerce de contrepartie.

de contrepartie.

- Pour les achats publics des pays industrialisés, aux conditions habituelles de prix, de qualité et de rendement s'ajoutent l'octroi de travaux en sous-traitance aux entreprises locales, les retombées industrielles et des considérations d'ordre régional.

Les entreprises canadiennes sont réputées fabriquer des produits de qualité et à la fine pointe de la technologie, mais elles sont désavantagées sur le plan des prix en raison de l'absence d'économies d'échelle et du coût élevé de la main-d'œuvre. Cette situation a d'ailleurs forcé nombre d'entre elles à miser sur des créneaux où les seuls critères sont la qualité et le rendement. De toute évidence, le gouvernement doit les aider sur les marchés des pays en voie d'industrialisation où la possibilité d'accorder des avantages comme une aide financière, un financement de faveurs, des programmes de formation, le commerce de contrepartie, etc., peut influencer fortement sur leur compétitivité.

Les principaux marchés et utilisateurs des produits et services de l'industrie spatiale sont les pays industrialisés comme les États-Unis, le Canada, le Japon et l'Europe de l'Ouest, et certains créneaux choisis tels la Chine, l'Inde, l'Indonésie et le Brésil ainsi que les propriétaires et exploitants de systèmes régionaux ou internationaux de télécommunications par satellite comme INTELSAT, INMARSAT et ARABSAT.

Les marchés des pays industrialisés, surtout en Europe de l'Ouest et au Japon, sont difficiles à percevoir, car les barrières non douanières tendent à favoriser les entreprises locales. L'industrie spatiale canadienne exporte donc surtout sur l'immense marché américain et sur le marché des satellites de télécommunications et de télédétection des pays en voie d'industrialisation.

Le tableau de la page 4 indique, pour chaque type de marché — secteur privé, secteur public et défense —, les produits et les services offerts ainsi que les principaux clients et l'existence ou non d'une compétence canadienne.

L'industrie spatiale canadienne connaît un certain succès sur le marché extérieur, ses exportations étant passées de 10 à 280 millions de dollars de 1977 à 1987, soit de 17 à 70 p. 100 de son chiffre d'affaires. Dans le cas de certains sous-systèmes, le Canada détient une part importante du marché mondial. Ainsi, Com Dev Limited fabrique environ 70 p. 100 des sous-systèmes de multiplexage à fréquence radio (dispositifs de traitement de signaux) utilisés par les satellites de télécommunications dans le monde libre; MDA est un chef de file mondial dans le domaine de la réception, du traitement et de l'analyse des données obtenues par télédétection; Spar a construit tous les télémanipulateurs ayant servi à la navette spatiale américaine; Canadian Astronautics Limited (CAL) a fourni la majorité des stations réceptrices pour le satellite de recherche et de sauvetage SARSAT. En fait, le Canada est l'un des rares pays où les revenus de l'industrie spatiale sont supérieurs aux dépenses du gouvernement dans le domaine spatial.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Pour ses créneaux, l'industrie spatiale canadienne fabrique des produits de haute qualité. Elle est bien gérée et solide financièrement. La proximité de l'industrie spatiale et du marché américains permet aux entreprises canadiennes de répondre rapidement à la demande et de se tenir à la fine pointe du progrès technique. Les principaux facteurs influant sur la compétitivité des entreprises spatiales canadiennes varient selon les marchés visés :

Les entreprises spatiales sont pour la plupart nées de la demande créée par les besoins du gouvernement en matière de R-D et de projets de démonstration de la technologie. Cette demande a encouragé scientifiques et chercheurs à participer aux projets du gouvernement et à fonder de petites entreprises spécialisées dans la R-D. La croissance de ce secteur découle aussi en bonne partie de l'achat, par Télésat Canada, d'une série de satellites de télécommunications Anik. Cette société, qui appartient à parts égales au gouvernement canadien et à des compagnies de téléphone, possède et exploite le réseau canadien de satellites de télécommunications.

Le gouvernement entretient depuis longtemps des relations étroites avec cette industrie, comme en témoigne l'aide fournie à la société Spar pour lui donner les moyens de devenir chef de file dans le domaine des systèmes pour satellites de télécommunications. Depuis 1962, année où elle a commencé à construire des satellites dans le cadre du programme Alouette, Spar a obtenu plus de 50 contrats des secteurs privé et public, le dernier en date étant celui d'Anik-E accordé par Télésat. Non seulement la société Spar est-elle ainsi devenue un constructeur de satellites de calibre mondial, mais beaucoup d'entreprises canadiennes plus petites se sont imposées comme fournisseurs de composantes et de sous-systèmes pour satellites.

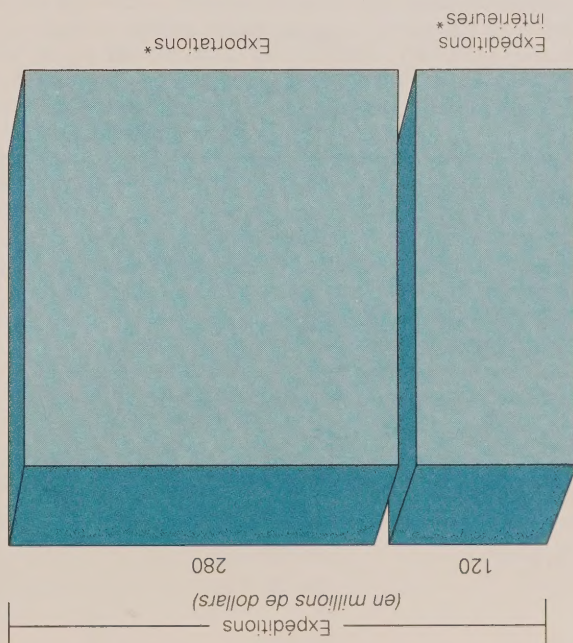
Au début des années 70, les progrès des techniques de pointe ont poussé le gouvernement à soutenir la R-D menée par les entreprises canadiennes dans le domaine de l'observation de la Terre pour un meilleur contrôle de l'utilisation des richesses naturelles. Cette initiative a conduit à l'acquisition de compétences spécialisées et répétées en matière de réception, de traitement et d'analyse de données obtenues par télédétection. C'est ainsi que le cabinet MacDonald Dettwiler and Associates Ltd. (MDA), de Richmond, en Colombie-Britannique, a conçu et installé dans plusieurs pays étrangers de nombreuses stations terrestres pour les satellites météorologiques et LANDSAT, et fourni des dispositifs de traitement de données pour presque toutes les stations terrestres LANDSAT au monde. Le gouvernement fédéral a donné un élan supplémentaire à la télédétection en approuvant RADARSAT, programme canadien d'observation de la Terre par satellite radar qui sera mis en service si les gouvernements provinciaux et le secteur privé canadien acceptent d'y participer et si la NASA consent à lancer gratuitement le satellite.

Étant donné la nature cyclique des achats de l'État et la faible envergure du marché intérieur, les ventes au Canada fluctuent grandement, de sorte que cette industrie doit exporter pour survivre.

Rendement

L'utilisation de l'espace pour les télécommunications et la surveillance est un aspect de la politique stratégique nationale. Jusqu'ici, le secteur privé a peu investi dans ce domaine, étant donné que les coûts et les risques y sont élevés et les bénéfices lents à se concrétiser. Par conséquent, les gouvernements jouent généralement un rôle important dans le développement d'une industrie spatiale en lui procurant un soutien financier ou autre, soit directement par des subventions à la R-D, soit indirectement en fournissant un marché intérieur. En général, les gouvernements ont accru leurs dépenses au chapitre de la recherche spatiale et de l'utilisation de l'espace à des fins non militaires. En 1987, les États-Unis auraient consacré 9 milliards de dollars à l'utilisation de l'espace à des fins civiles; la France et le Japon, plus de 1 milliard chacun; la République fédérale d'Allemagne, 480 millions; l'Italie, 365 millions; l'Inde, 325 millions; la Grande-Bretagne, 220 millions et le Canada, 170 millions. Bien qu'aucune donnée ne soit disponible à ce sujet, les montants affectés aux achats liés à des fins militaires seraient beaucoup plus considérables, surtout aux États-Unis. Ces dépenses sont considérées comme une forme de subvention indirecte à de nombreux fabricants fournissant à la fois les marchés civil et militaire.

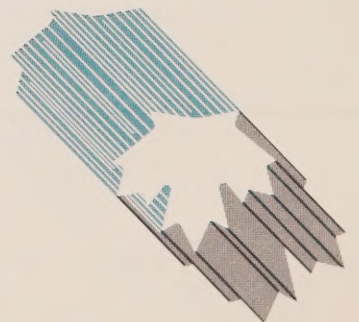
L'industrie spatiale des États-Unis est la première au monde, suivie de loin par celle de la France, du Japon, de la Grande-Bretagne, de la République fédérale d'Allemagne, de l'Italie et du Canada, pays qui se livrent une concurrence de plus en plus vive. Les marchés ne sont pas très ouverts et, dans l'évaluation des soumissions, les barrières non douanières l'emportent parfois sur les critères de prix, de qualité et de livraison. Au Canada, pour répondre aux besoins uniques découlant de l'immensité du territoire et de l'éparpillement des collectivités dans les régions éloignées du Nord, le gouvernement fédéral décide, dans les années 60, de recourir à la technologie spatiale. C'est cette décision qui a conduit l'industrie canadienne à se spécialiser très tôt dans les satellites de télécommunications. Bien que de faible envergure, l'industrie spatiale canadienne est en pleine expansion. Ces dernières années, l'emploi et les ventes ont augmenté régulièrement à un rythme de plus de 10 p. 100 par an. Depuis le milieu des années 70, le gouvernement a accordé à cette industrie d'importants contrats de R-D et d'achat de systèmes, consolidant ainsi son assise.



1987 - Exportations et expéditions intérieures.

* Estimations d'ISTC.

Dans le sous-secteur des satellites de télécommunications, l'industrie spatiale canadienne s'occupe surtout de concevoir, de mettre au point et de construire des systèmes et des sous-systèmes, mais elle fournit aussi les services de systémique et d'experts-conseils. De plus, elle s'occupe de la construction d'éléments de charge utile pour satellites tels que les antennes, les transpondeurs et le matériel de traitement des signaux numériques, ainsi que de la construction de stations terrestres et d'antennes émettrices et réceptrices. Parmi les principaux éléments du satellite, seule la plate-forme n'est pas construite au Canada. Dans le sous-secteur de la télédétection, quelques entreprises sont réputées pour leurs capteurs spatiaux et leur matériel de réception, de traitement et d'analyse des données obtenues par télédétection. Dans le sous-secteur de la robotique spatiale, Spar conçoit et met au point des télémanipulateurs de type Canadarm ainsi que la prochaine génération de télémanipulateurs « intelligents » automatisés construits dans le cadre du programme international de station spatiale. Le Canada ne dispose pas d'installations de lancement de satellites, bien que Bristol Aerospace Limited ait mis au point de petites fusées-sondes servant à des expériences scientifiques.



AVANT-PROPOS

Etant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'Etat chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Ministre

Robert LaPalme

Canada



Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada

1. Structure et rendement

Structure

Comparée à celle des autres pays industrialisés ou même à d'autres secteurs industriels, l'industrie spatiale canadienne est de faible envergure. En 1987, elle employait 3 700 personnes et expédiait pour près de 400 millions de dollars de marchandises, dont environ 70 p. 100 étaient exportés. Bien qu'il n'existe aucune statistique à ce sujet, les importations — surtout des sous-ensembles et des composants servant à la fabrication de produits — représenteraient environ 30 p. 100 des expéditions de cette industrie canadienne. Revenus et emplois se répartissent à peu près également entre l'Ontario et le Québec, 39 et 41 p. 100 respectivement (Montréal et Toronto étant les principaux centres d'activité), alors que la Colombie-Britannique et la Saskatchewan se partagent le reste.

Cette industrie regroupe quelque 50 entreprises dont 6 effectuent la majeure partie des ventes. La principale société, Spar Aérospatiale Ltée, assure presque la moitié des ventes et des emplois. Les autres entreprises ont en général un chiffre d'affaires variant de 20 à 30 millions de dollars. Ces entreprises sont pour la plupart de propriété canadienne, mais les titres de propriété sont détenus par un petit nombre d'actionnaires qui en général occupent des postes clés dans l'affaire. La propriété étrangère se limite à des filiales de grandes sociétés intégrées d'électronique et d'aérospatiale — en majorité américaines — qui fabriquent des produits spatiaux, surtout des composants, ainsi que d'autres produits mis au point par la société mère. Ces entreprises n'ont pas de mandats d'exclusivité mondiale pour la fabrication de produits spatiaux et ne tirent habituellement de ceux-ci qu'une faible part de leurs revenus.

Spar est la seule société canadienne à être considérée comme maître d'œuvre et donc fabriquant des systèmes complets, toutes les autres entreprises se limitant à certains produits spéciaux.

Les produits et les services très variés de cette industrie peuvent être classés en 4 catégories :

les systèmes et sous-systèmes pour satellites de télécommunications, soit les plates-formes, les charges utiles, les antennes et les transpondeurs pour satellites, ainsi que le matériel de réception et de transmission de même que les antennes pour stations terrestres;

les systèmes et sous-systèmes pour satellites de télé-détection, soit les plates-formes et les capteurs spatiaux pour satellites, ainsi que le matériel de traitement des données et des images de même que les antennes pour stations terrestres;

la robotique spatiale, soit les télémanipulateurs tel Canadarm et les télémanipulateurs « intelligents » automatiques;

En général, les entreprises canadiennes se spécialisent dans les systèmes pour satellites de télécommunications et de télé-détection et, dans une moindre mesure, dans la robotique spatiale.

P R O F I L
DE L'INDUSTRIE
INDUSTRIE SPATIALE

1988

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Ile-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Ile-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

PU 3093

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4^e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21^e Rue est
6^e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105^e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 495-4782

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9^e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires
de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des
communications
Industrie, Sciences et
Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

Industrie spatiale

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



P R O F I L
DE L'INDUSTRIE

